

5家造车新势力8月份交付量均破万辆 小鹏、零跑打响九月份降价第一枪

■本报记者 龚梦泽

9月初,特斯拉通过上线预售新款Model 3,并大幅调低Model S/X的售价,拉开了车市“金九银十”的竞争序幕。截至9月3日,国内造车新势力陆续公布8月份成绩单。

《证券日报》记者注意到,从分别在纽交所和港交所上市的“蔚小理零”的表现来看,理想汽车再次拔得头筹,其8月份交付量达到3.49万辆,蔚来汽车和零跑汽车则位居第二位和第三位,分别交付1.93万辆和1.42万辆。小鹏汽车和哪吒汽车位居第四位和第五位,分别交付1.37万辆和1万辆。

传统车企旗下的“新二代”车企表现出色。8月份,广汽集团旗下埃安销量突破4.5万辆大关,长安汽车旗下刚宣布独立运营的深蓝汽车交付1.47万辆,吉利汽车旗下极氪销量也实现快速放量增长至1.23万辆。值得注意的是,华为与赛力斯联合开发的AITO问界交付量仅为5018辆,在统计榜单中连续6个月垫底。此外,从环比增速上看,理想和埃安等头部品牌呈现增速放缓。

“理想零”包揽榜单前三 理想汽车销量继续领跑

具体来看,理想汽车依旧延续强势表现,8月份共交付新车34914辆,同比增长663.8%,环比增长2.29%。理想L系列三款车型月交付均突破万辆。理想汽车今年已累计交付20.8万辆。

理想汽车商业副总裁刘杰在接受《证券日报》记者采访时表示,预计今年三季度交付量有望达到10万辆至10.3万辆,全年有信心超出

全年交付目标的10%至20%,且在今年年底有望冲击4万辆的月交付新高。以此计算,理想9月份需要交付30952辆至33952辆。就在8月30日,理想汽车宣布限时保险补贴1万元,活动时间截止至9月30日。

今年7月份首次突破2万辆大关的蔚来汽车,在8月份交付数量出现回落,实现交付19329辆新车,同比增长81.0%,环比下降5.54%。1月份至8月份,蔚来共交付新车94352辆。据记者了解,蔚来寄希望于通过更多的渠道覆盖和销售能力的提升,加快订单转化,卖出更多的车。

蔚来汽车2023年上半年财报显示,三季度计划交付5.5万辆至5.7万辆。以此计算,蔚来9月份需要交付15209辆至17209辆。对于三季度业绩预期,蔚来给出了历史最高交付和营收指引,其中营收指引为189.0亿元至195.2亿元,同比增长45.3%至50.1%。

8月份,零跑汽车的交付也出现环比下滑,8月份交付1.4万辆,其中C11车系单月交付超万辆,成为销量主力。零跑在8月1日对旗下C11纯电和C01部分车型的价格进行了调整,最高下调2万元。零跑汽车方面表示,2023上半年,零跑汽车精准地预判了市场走势,将重心放在了15万元至20万元级大众化消费市场。

自G6交付以来,小鹏汽车逐渐走出销量低谷,8月份交付同环比双位数增长,连续两个月交付量破万。其中,小鹏G6交付破7000辆,环比增长80%。小鹏方面表示,在前期充分准备和供应、生产及交付端的快速反应下,G6产能爬坡效果显著,开启交付仅45天即达成万台交付里程碑。目前小鹏汽车正进一步提升G6产能,



加速交付在手订单。

应对特斯拉发布新车 新势力纷纷官宣降价

就在造车新势力们8月份欣欣向好之际,传统车企孵化的新能源品牌也延续了7月份的良好走势,交出了满意的答卷。

其中,埃安品牌当月销售4.5万辆,连续6个月达成月销4万辆以上的水平,高端品牌昊铂GT月销量为2023辆;极氪汽车8月份交付1.23万辆,同比增长71.69%,连续7个月实现同、环比双增长,这一表现得益于8月初的调价政策——极氪001限时立减3万元至3.7万元。

此外,AITO问界8月交付新车5018辆;岚图汽车8月份交付4009辆新车,是迄今为止最好的交付成

绩;深蓝汽车8月份交付1.47万辆,环比增长11.87%;智己汽车发布数据显示,8月份智己LS7销售1537辆;极狐汽车8月份交付1800辆,今年累计交付1.24万辆。

值得注意的是,9月1日新款特斯拉Model 3宣布上市,售价25.99万元起,预计今年第四季度交付,这是其上市6年多来首次改款。虽然新款特斯拉Model 3并未如市场预期般降价,但其影响力不容小觑,致使多家新势力纷纷调整售价,严阵以待。

同日,小鹏汽车、零跑汽车率先推出了调价政策,打响降价“第一枪”。小鹏汽车宣布,9月1日至9月30日,小鹏汽车针对全新P7i全系车型开启限时购车优惠政策,购车可任选24期0息或10000元尾款减免优惠购车方案,同时价值6000

元的丹拿Confidence系列原装音响免费升级,以此换算,本次优惠力度最高可省2.4万元。

零跑汽车方面宣布,9月1日至9月30日期间购买零跑T03系列车型,可享至高1万元官方补贴。零跑汽车高级副总裁、董事会秘书敬华表示,从7月份、8月份的价格波动可以看到下半年市场竞争仍会持续,零跑汽车已经做好了充分准备,同时有进一步降价空间。

“汽车产业在未来三年至五年竞争必然激烈,这里面有三股势力的竞争,包括油电之争、自主与合资之争、传统和新势力之争。”深蓝汽车CEO邓承浩向记者表示,但考虑到上半年价格战后期车企失血较多,四季度市场需求会回暖,加之目前价格已经偏离价值很多,预计今年四季度价格战将会有所缓解。

电子产业链全球化升级 多家公司积极海外投资建厂

■本报记者 李雯珊

不少国内电子产业链公司的全球化布局正在加速,而其“全球化”正呈现出从产品“走出去”到海外投资建厂的趋势。例如近日,从事印刷电路板研发及销售的景旺电子公告称,拟投资金额不超过7亿元在泰国投资新建印刷电路板生产基地。

有业内人士向《证券日报》记者表示,“电子产业链公司海外投资建厂,是企业迈向全球化的重要一步,有助于扩大市场份额、降低生产成本。在全球化的背景下,海外投资建厂有助于降低贸易壁垒,提高企业在国际市场上的话语权和议价能力。”

全球化升级

公开资料显示,景旺电子目前在国内拥有广东深圳、广东龙川、江西吉水、珠海金湾、珠海富山五大生产基地共11个工厂。

对于计划赴泰国拓展生产基地,景旺电子董秘办相关人士向记者表示,“这将有利于公司拓展国际业务,提升产品海外供应能力,更好地满足国际客户的订单需求。有利于公司更加灵活地应对宏观经济环境波动可能对公司的潜在不利影响。”

“中国电子产业从过往的将产品出口卖出去,到如今的直接在海外投资设厂,体现了中国电子产业链在技术和产能上的显著进展。同时也反映出电子产业链全球化进程加速,有助于企业分散风险,拓展市场,维护供应链稳定与寻找新的增长点。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇向记者表示。

中信证券认为,从主要电子产业链公司的布局来看,目前亚洲仍然是消费电子制造公司的主要聚焦区域,消费电子龙头公司已经形成了“东亚/东南亚/南亚制造+欧美研发+全球销售”的全球化布局。

“从中国企业的长期发展看,受益于工程师红利,预计未来国内的消费电子产业也将主动进行结构升级和转型,5年至10年维度国内企业也将更聚焦在更高附加值的产业链环节,将部分低附加值产业主动外迁。”中信证券消费电子行业某研究员表示。

多家公司海外建厂

据不完全统计,近年来不少电子产业链龙头公司在海外投资建厂。以汇川技术为例,2022年公司提出国际化的新方向,加大力度向海外市场迈进。“行业出海”是实现公司国际化的重要策略。

之所以将国际化作为重要战略,汇川技术董秘办相关人士表示:“跨国企业在海外要求汇川快速响应,并对销售、服务、制造提出了本土化要求;中国3C产业链等制造厂商纷纷向海外布局,汇川作为产业链上的重要供应商,要配合中国制造走出去;未来几年,公司海外业务会保持较快增长,并逐渐对公司收入形成较好的支撑。”

歌尔股份此前在越南布局生产基地,该公司表示,越南生产基地目前主要生产精密组件和智能声学整机等相关产品,公司劳动密集型产品将向越南倾斜,也有进一步扩大越南工厂的计划,以不断满足客户需求。

欧菲光则在印度布局了智能手机摄像头和指纹识别模组生产项目,该公司2023年上半年业绩报告显示,公司期内海外销售收入9亿元,占总营收比例为14.3%。瑞声科技则在越南布局主要生产精密声学元器件等产品,目前年产值超过25亿元。

同样以印刷电路板为主营业务的鹏鼎控股,前不久,该公司董事长沈庆芳在投资者关系活动记录表中表示:“公司在泰国投资建设,第一期预计总投资2.5亿美元,包含设立泰国子公司、购买土地、生产基地建设及设备投资等。项目建成后汽车电子和服务器具体收入比例将由市场需求的发展而定。”

“电子产业链公司海外投资建厂也面临一些挑战和风险,需要适应不同市场和文化环境,建立有效的销售渠道及客户关系,员工培训机制等;此外,需要应对全球市场竞争与技术变革的挑战,不断提高自身的技术水平和创新能力。”中国信息协会常务理事朱克力向记者表示。

本版主编于南 责编屈珂薇 制作李波
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

淮河能源重大资产重组再出发 拟斥资逾43亿元现金收购控股股东电力资产

■本报记者 黄群

9月2日,淮河能源披露重大资产重组暨关联交易报告书(草案,以下简称“草案”),拟向淮河电力支付现金购买其持有的潘集发电100%股权、淮浙煤电50.43%股权、淮浙电力49%股权。交易完成后,潘集发电、淮浙煤电将成为上市公司的控股子公司,淮浙电力将成为上市公司的参股公司。

由于淮河电力系淮河能源控股股东淮南矿业下属电力业务持股平台,本次交易构成关联交易,同时构成重大资产重组。

值得关注的是,淮河能源此前曾两次启动重组,内容涉及控股股东淮南矿业整体上市及购买关联方资产,但因为种种原因均未能达成目的。因此,本次收购颇受关注。

一位不愿具名的专业人士对《证券日报》记者表示:“从草案看,本次收购以现金交易,并不涉及发

行股份,也不涉及募集配套资金,因此无需提交证监会审核,只需报交易所审核即可,流程短且大大增加了并购的成功率。”同时,上海上正恒泰律师事务所合伙人李备战也向记者表示,“现金交易将占用上市公司巨量现金,可能增加负债率,影响其流动性。”

斥资超43亿元购买火电资产

根据草案,本次交易标的资产为潘集发电100%股权、淮浙煤电50.43%股权和淮浙电力49%股权。以2023年5月31日为评估基准日,上述三家公司的全部股权对应评估价值分别为11.81亿元、49.63亿元和19.27亿元,评估增值率分别为4.86%、49.96%和53.82%。本次交易中三家公司对应股份的交易价格分别为11.81亿元、22.76亿元和8.71亿元,合计超过43亿元。

财务数据显示,3家标的公司

2023年1月份至5月份净利润分别为-553.28万元、7.59亿元和1.73亿元。潘集发电亏损原因主要是公司新近设立,发电机组尚未完全达产。交易对方淮河电力作出了业绩承诺。承诺资产范围为上市公司通过本次交易取得的顾北煤矿50.43%的矿业权资产。该资产在2023年、2024年和2025年预计分别实现扣非后净利润12.15亿元、3.85亿元和3.85亿元。

对于本次交易目的,淮河能源表示,交易标的公司主营业务系火力发电业务。双方主营业务高度重合,存在极大的协同空间,有利于上市公司进一步聚焦主业,进一步强化其作为淮南矿业旗下能源业务资本运作平台的战略定位。

公司相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示,本次交易是控股股东淮南矿业履行其对资本市场公开承诺的举措,此前淮南矿业承诺将协助上市公司做大做强,适时将其下属电力资产注入淮河能源。

另外,本次交易还解决了淮南矿业与上市公司的同业竞争问题。

负债率将“被动”提高

草案显示,本次交易对淮河能源的主要财务指标影响不尽相同。最为关键的归母净利润在交易后得到迅速提升,由交易前的2.75亿元增至交易后的7.52亿元,增长率高达172.87%。毛利率和净利率分别提升了6.89个百分点和2.86个百分点,加权平均净资产收益率也提升了5.49个百分点。

但交易后淮河能源资产负债率也“被动”提高。主要财务指标中,负债合计由交易前的67.68亿元增至交易后的175.49亿元,增长率高达159.29%。交易完成后,流动负债增长率为170.04%,非流动负债增长率为137.32%。上市公司资产负债率为57.65%,提高了21.84个百分点。

“资产负债率较高可能会对上

市公司未来偿债能力造成不利影响。”前述专业人士对记者表示。

好在近两年潘集发电和淮浙煤电的资产负债率呈逐年下降趋势,而淮浙电力资产负债率相对稳定。淮河能源表示,潘集发电资产负债率较高的原因是,该公司前身为淮河电力分公司,缺少资本性投入,整体负债规模较高。2023年5月份,潘集发电成立,资本性投入增加后资产负债率减少。

淮河能源还表示,截至草案出具日,标的公司存在部分房产尚未办理权属证书、部分土地权证尚未更名完成的情形。对此,标的公司正在持续沟通协调主管部门继续推进办理工作,并已取得主管部门出具的《证明》。同时,交易对方淮河电力也出具《承诺函》,承诺如因本次交易完成前已存在的土地房产未完成办证、未更名等瑕疵给上市公司造成损失的,淮河电力愿意赔偿上市公司因此遭受的全部损失。

